



山东高速加码城市运营产业

近年来，作为山东高速集团路桥类资产的整合平台，山东高速收费路桥主业规模不断增长，经过2008年现金收购大股东的资产许禹高速、京福德齐北段等，以及2011年成功实施的定向增发，山东高速已从最初上市时的两路三桥发展至目前的十五路五桥，运营管理高速公路总里程约1880公里。公司所属路桥资产均位于山东省经济较发达地区，是国道或省道高速公路主干道，受重大节假日小客车免费政策影响，2012年公司实现车辆通行费收入50.62亿元，同比收入下降1.67%。然而，随着山东省内“S418”高速公路网络的基本建成以及中部地区高速公路的快速发展，公司路网资产的协同效益将逐渐显现，车流量和通行费收入仍将稳步增长。

在已有，新设投资的公路盈利性收费截止年限逼近，新投资建设的高速公路平均收益率偏低的情况下，公司开始进行战略结构调整，“相中”了城市运营领域。

山东高速以高速公路及桥梁、隧道投资、城市道路开发为先导手段，进入城市服务性基础设施投资开发、运营领域，同时大规模参与土地一级开发，尤其是交通基础设施沿线和枢纽地带的土地；探索参与保障性住房开发；采取梯次开发策略开展城市土地二级开发，打造、丰富城市运营板块。如公司最初介入的雪野湖项目，起因即是公司投资兴建济莱路，对莱芜经济有很大的带动作用，作为一种补偿，当地政府在雪野湖进行整体开发时力邀山东高速进入；又如公司正在兴建的章丘玉兰花园项目、章丘上下河项目，最早也因公司承接了章丘绣源河治理BT项目，后又与章丘市政府签订合作协议等原因；再如青岛深蓝广场的项目，则是在2012年8月绿城集团急需资金之时，以2.28亿元收购青岛绿城华景置业有限公司60%股权，投资青岛深蓝广场项目。

据了解，山东高速目前储备可开发建设用地共计2052亩，城市运营板块已初具规模。公司“十二五”目标是成为全国品牌第一、实力最强的路桥投资运营专业公司(和影响力)的城市运营公司。

金地集团今年计划150亿拿地开工59个项目

■ 黄丽

日前，金地集团在深圳召开2012年业绩说明会，公司表示，今年计划开工59个项目，计划投资150亿元拿地。

会上，金地集团董事兼董事长凌克表示，2012年公司在住宅业务、商业地产及房地产业金融等方面均取得了较好的成绩，公司通过收购香港上市公司星狮地产，建立了海外融资平台；通过发行外币债券，公司房地产业金融业务增长了1倍。凌克坦言，未来金地集团在盈利能力、成本控制等方面还需要不断提升。

据金地集团总裁黄俊灿介绍，2012年，金地住宅业务销售规模稳步增长，公司实现结转销售收入328.6亿元，平均开盘周期由15个月缩短至12个月以内。此外，产品销售结构也有所调整，在售产品中的中、小户型比重达到80%左右。公司各地项目在所在城市的市场份额稳步提升，尤其是近年在发展的较快的二线城市。例如公司在西安、沈阳的占有率都达到6%以上。未来，公司区域市场的布局仍以一、二线城市为主，选择性地进入三、四线城市。

谈及2013年的发展，黄俊灿称，今年公司计划开工59个项目，新开工面积572.3万平方米，计划竣工面积273.3万平方米。公司可供销售的货值大约在700亿元左右，按60%的去化率算，可实现的销售额约为420亿元。

关于房地产新政对公司毛利的影响，公司财务总监韦传军表示，市场好的时候，高端项目利润肯定比较厚，但调控之下，因为高端项目去化比较慢，价格比较高，所以受影响的主要是高端项目。相反，中小户型去化更快，毛利更高，在目前金地中小户型占比高达80%的情况下，新政对毛利有正面影响。他同时表示，公司正在通过控制费用的增长、加强工程成本管理以及加快产品周转速度等举措来应对利润下滑的不利影响。

黄俊灿称，2013年金地集团计划拿地的投资金额是150亿元(去年则不到50亿元)，截至目前公司已经完成一半的投资，而且产品结构主要是有刚性需求的首置产品，新一轮的投资项目能够保证未来公司经营业绩的增长。

厨卫电器整合加速

华帝股份未来并购专挑“互补型企业”

“我觉得这辈子可以在这个行业做出一点事情来也算不错了”，“今年是华帝的第21年，从一个比较小的企业，慢慢形成了一个品牌企业，同行当中，华帝不敢说是第一，不过应该算得上是前三名，中国的市场实际上也给了华帝一些机会”。华帝股份总裁黄启均如此表示。

■ 稿件撰写 夏芳

行业大整合在即

在很多人眼里，中国的家电业和厨电业的好日子已经过去，未来的行业中，竞争将更加惨烈。而在这位从事了20多年厨电行业的黄启均看来，行业整合已经来临，随着城镇化建设的加快，华帝股份未来将迎来黄金机会。

中金公司的研究报告指出，2012年，调研机构中怡康监测燃气灶市场零售额同比下滑1.5%，华帝、老板、方太分别同比增长42%、52%和48%，厨卫电器行业整合的势头开始加速。

黄启均对记者表示：“目前，厨房产业比较分散，而整合的势头已经出现，所以这就给了华帝的一个机会。”

事实上，华帝股份的行业整合已经在去年就开始了。据公司公告显示，2012年，华帝股份并购了面向二、三级市场和海外市场的中山百得厨卫有限公司。在业内人士看来，华帝股份收购中山百得厨卫不仅为公司实现百亿目标提供了业绩支撑，还丰富了自己的产业链。

虽然看到了行业整合的机遇，不过对于华帝股份来说，其并购的步伐相对稳健。黄启均告诉记者，目前，国内的厨电企业相对分散，各自的市场份额相对较小。不过，整合也需要时间，“成熟的

盈利的标的在国内厨卫电器市场很难找到，并购后整合难度也很大，华帝对于业务有竞争的标的没有多大兴趣，更希望进行业务互补型企业的并购。”

而并购中山百得，对于华帝来说，不仅减少了关联交易，也为公司的业务发展起到了互补的作用。

黄启均表示，并购企业的整合不能太急。“并购不是为了控制，而是要让它成为一个战略资源的同时，也可以让它有更好的发展。”

在黄启均的战略中，公司在做好核心产品的同时，会根据市场需求进行产品结构的调整，这样才能在激烈的市场竞争中找到属于自己的生存空间。

“华帝从很久以前就开始关注年轻人的市场需求，现在的城镇化给行业带来非常大的机会，在人们对厨房的观念有所改变的背景下，华帝做了很多升级的调整，包括从以前单做产品，到未来做产品服务的提供商，华帝股份已经制定了一个比较明确的规划，就是在三到五年时间内，将华帝股份打造成为一个百亿级的企业。”

5年内打造百亿级企业

经过20年的发展和战略储备，华帝股份在中国的厨电行业里有了不勾画的位置。而在华帝的厨电字典里也不勾画了一幅美丽的市场图景，那就是要在近5年时间内将企业打造成一家百亿级的企业。

根据华帝股份公布的2012年年报显示，其2012年实现收入25亿元，同比增长22%；实现归属母公司的净利润为1.59亿元，同比增长15%，但这一数字并未包括其并购的百得厨卫的收入，按照黄启均的说法，加上百得的收入华帝规模已超过30亿元，净利润突破2亿元。

对于一家目前营收仅25亿元的一个企业，能否用五年的时间实现百亿元目标还是令人心存疑惑。不过，在黄启均看来，公司是有把握和依据来实现这个目标的。

黄启均告诉记者，华帝股份每年保

志邦：欲做橱柜行业的领头羊

■ 周末 本报华东首席记者 宗毅

日前，由安徽省工商联新闻处牵头组织的安徽日报、工商导报等记者开展的大型企业采访活动首站来到了安徽合肥志邦厨饰有限公司。在志邦我们了解到：

一项政策就为一家企业累计带来250万补贴。

“2010年和2012年，我们建设厂房等固定资产投资项目分别得到了政府140万和110万的补贴。这真是得益于合肥市‘双千工程’的实施，合肥志邦橱柜有限公司总经理许邦顺告诉记者。

许邦顺所说的“双千工程”是合肥市组织建设的重点工业投资和技术改造项目建设，即从2010年起，在未来三年内，实施技术改造项目超过1000个，改造企业超过1000户，被纳入“双千工程”项目，在项目竣工投产纳税后，给予固定资产投资额5%的补助。

正是诸如“双千工程”等一系列政策“干货”，引领合肥志邦橱柜有限公司发生蝶变。

全球经济增长放缓、建设资金短

缺、人力成本上升、原材料价格震荡起伏加大……，2008年，金融风暴悄悄波及到合肥。而一场由合肥市政府操作的银企对接活动“滨湖春晓”集合债券发行，悄然改变了一家民营企业的命运。当天，名不见经传的合肥志邦橱柜有限公司应邀和合肥众多大块头国企同台竞争，接受政府贴息贷款项目的筛选。

优惠的政策给予许邦顺不仅仅是应急资金，更多的是温暖和力量。之后，许邦顺提出“弯道超越”理念，企业前方深控渠道、主动营销，后方优化管理、降低成本，许邦顺为此形象地比喻：“下大雨的时候，随时都能接到水喝，但不下雨的时候，只能挖井找水喝。”

“弯道超越”理念让经过十年积累后的合肥志邦橱柜有限公司频繁发力，2009年当年就实现销售额2.1亿元、2010年5亿、2011年10亿、2012年达到16.2亿，爆发式的增长使得志邦橱柜一举拿下中国橱柜行业“亚军”之位，合肥也因为志邦的存在而成为中国橱柜品牌集中地。

骄人的业绩面前，许邦顺冷静思考后开始放慢脚步抓质量、建团队，把企



华菱星马携手领先科技共拓LNG重卡市场

华菱星马公司近日与中油金鸿天然气输送有限公司(下称“中油金鸿”)签订了《战略合作框架协议》，就LNG重卡市场推广等事项达成了合作意向，中油金鸿拟在合作首年采购公司生产的LNG重卡500台。据了解，中油金鸿天然气输送有限公司为领先科技全资子公司，主营业务为天然气长输管道及城市燃气管网的建设和运营。

据华菱星马与中油金鸿的合作协议，中油金鸿公司属下所有物流用车首选华菱星马的汽车，同时将华菱星马的重卡LOGO植入新建的LNG加注站形象中；中油金鸿承诺，在华菱星马LNG汽车生产基地以及销售和使用较为集聚的区域或发展前景较好的区域及时投资建设LNG加注站，以支持华菱星马LNG汽车发展。近期，中油金鸿将在靠近华菱星马生产基地或华菱星马生产基地内建设一座LNG加注站，为华菱星马生产及车辆出厂提供配套服务。双方初步商定的合作首年目标为改装销售华菱LNG汽车500台，销售LNG5000吨；并同意在相关项目上，加强更深层次的合作，可采取合资、相互参股等形式进行。

公司表示，LNG重卡为公司重点推广的产品，上述战略合作框架协议的后续实施将有助于该种车型的市场销售，从而进一步扩大公司产品的市场份额；同时，有利于提高公司产品的毛利率，提升公司盈利能力。

公司负责人表示，宏观经济逐步温和向好，重大项目陆续开工建设 and 城镇化的良好预期，为华菱星马的重卡及专用车带来了市场机遇。3月份当月公司产销重卡达3000辆，创18个月来新高，4月份重卡产销有望再创新高。(胡心宇 王炯业)

逾11亿“落子”冰城 海宁皮城加速布局东三省

■ 王莉雯

海宁皮城日前发布公告，称公司全资子公司哈尔滨海宁皮革城有限公司拟在哈尔滨市道里区开发建设哈尔滨海宁皮革城项目，该项目总投资约11.66亿元。

据介绍，该项目建设内容包括皮革市场及配套商务楼等。项目总建筑面积约35万平方米，总投资11.66亿元，整个项目采取滚动方式开发，建设周期约两年。其中，皮革市场计划于今年6月前动工，力争2014年四季度投入使用。该项目所需资金拟由公司向哈尔滨海宁公司提供5亿元借款，其余由哈尔滨海宁公司自筹解决。

公司表示，此次开发建设哈尔滨海宁皮革城项目的主要目的为进一步扩大海宁皮城在东三省的影响力，建设黑龙江乃至东北亚地区最具规模、最有特点的皮革内外贸营销平台，加快公司外延发展战略的实施。

海宁皮城在东三省早已“布下一子”，那就是辽宁省佟二堡海宁皮革城。去年年底，海宁皮城曾公告称，公司拟开发建设佟二堡海宁皮革城三期项目，该项目投资总额约为8.14亿元。公司表示，实施佟二堡海宁皮革城三期项目的主要目的是推动佟二堡皮革产业集群转型升级，强化海宁皮城在佟二堡地区的规模优势和龙头效应；同时，促进了公司“外延式扩张”发展战略的实施。海宁皮城曾在2011年年报中披露，佟二堡海宁皮革城客流量为180万人次，成为东三省最重要的皮革、裘皮批零中心。

据了解，除海宁总部市场外，海宁皮城前期先后开拓了辽宁、江苏、河南、四川等地皮革市场。

中国进出口银行向五家民营航企船企贷款10亿元

本报讯 “中国进出口银行支持民营航运与造船企业发展项目签约仪式”4月15日在福州举行，中国进出口银行与五家国内民营航运和船舶企业签署了融资合作框架协议，授信总金额达14亿元人民币，项目贷款金额约10亿元人民币。

其中，中国进出口银行分别给予福建省华荣海运集团和冠海海运集团及下属企业各7亿元人民币授信。中国进出口银行与福建华东船厂有限公司签署了5000万元人民币修船流动资金贷款协议；与冠海造船工业有限公司签署了1亿元人民币建造流动资金贷款协议，支持其出口香港6艘59.85米辅助船项目……

当天，中国进出口银行孙平副行长、交通银行融资部李忠元总经理、福建省冠海造船工业有限公司董事长林财龙(左一)签署1亿元人民币船舶出口卖方信贷项目贷款协议。



中国进出口银行交通融资部李忠元总经理(右一)与福建省冠海造船工业有限公司董事长林财龙(左一)签署1亿元人民币船舶出口卖方信贷项目贷款协议。

签约会上，中国进出口银行向福建船东、船企介绍了航运金融的支持政策，福建省交通运输厅领导介绍了该省当前航运业发展现状及有关政策。

民营企业作为国民经济的重要组成部分，已成为我国航运与船舶制造业的重要补充力量，但由于规模普遍偏小，总体处于弱势，2008年爆发的全球金融与经济危机对国内民营企业的冲击和冲击尤其严重。作为国内最主要的船舶与航运业融资银行，进出口银行在

国内航运与造船业处于低谷之际，发挥政策性金融的引领作用，为具备发展潜力的民营航运和造船企业提供融资支持，体现了中国进出口银行支持福建省航运与造船产业发展的决心，其将进一步提升福建海运和造船企业攻坚克难的信心。

福建华荣海运集团董事长陈为仁代表此次参加签约的民营企业致词时称，该公司目前已成为大陆对台运输最主要的海运企业之一，是1997年以来至今开辟对台航线最多、获得对台航运权益最多、投入对台运力最大、运载两岸间贸易和中转货物最大的航运企业之一。该集团投资的福建华东船厂，拥有3座大型干船坞，于去年7月份全面投入试生产，是目前我国东南沿海(自舟山以南至珠江口以北)规模最大的修船企业。由于华东船厂与台湾仅一水之隔，方便为台轮提供修船服务，华东船厂有望很快成为台湾船舶最理想的修船基地，“福建是海洋大省，民营航运企业多，船队运力总量大，但在发展过程中，得到商业银行的支持有限。我们希望这次与进出口银行的信贷合作作为一个良好的开端，让福建的民营航运和船舶企业能得到更加健康的发展。”(胡光华 肖清 文图)